

我省至少六市已布局共享汽车

有企业计划在山东投资10亿元

本报8月24日讯(记者 张菁 邱明 赵波) 近日,共享汽车企业加快在省内的布局步伐,据不完全统计,济南、青岛、烟台、临沂、济宁、潍坊6市已经成为共享汽车企业的布局地。

24日,山东远通集团与“巴歌出行”合作,成立山东远通巴歌汽车租赁科技有限公司,将于9月初在临沂先期投放500辆可随租随还的共享电动汽车。合作双方的前者是山东最大的汽车贸易公司,在省内各地有完善的服务站点,后者凭借信息平台 and 互联网营销强项在国内多个省市开拓了共享电动汽车业务。

除了临沂,省内其他地方也正在推广使用或布局共享汽车。

巴歌出行进入烟台市场已有20天,首批投放150辆共享汽车,已经在烟台开发区、芝罘区、莱山区流动起来,目前巴歌出行手机APP客户注册达1500个。因为市场不饱和,使用率较高,每天活跃用户占比达70%以上。

自首汽共享汽车进驻青岛以来,已在青岛市五区(四方区、李沧区、市南区、市北区及城阳区)建立100多个取还车网点,涵盖商圈、居民区、学校等生活基础设施,仍在不断拓展中,后续也会在黄岛、即墨等周边县市区建立网点,目前现有车辆为400辆,年底达到800辆。

共享汽车在我省正在加速跑马圈地,据初步统计,青岛年内共享汽车数量将达到2000辆以上。同时,今年一万辆共享电动汽车将入驻济宁,预计今年年底便能投入使用。潍坊共享汽车品牌轻享出行的注册量已从最初的300人发展到如今2000多人。

巴歌出行市场负责人李建臣说:“分时租车其实已出现很久,但市场发展一直不温不火,经过多年的摸索,共享汽车这个市场逐渐趋于理性,现在有了政府的支持,市场发展还是有很大空间的,共享时代将成为未来的一大趋势。”

据了解,巴歌出行将联合多方计划投资10.3亿元,规划搭建山东省及周边省市一体化的绿色共享出行网络,建立汽车共享出行的全新模式,实现共享汽车在山东省的全面覆盖。作为首家剑指山东整体市场的联合企业,该公司计划投资10.3亿元,逐步搭建覆盖山东省及周边省市一体化的绿色共享出行网络。

“到2018年在山东投放1万辆,布局山东主要城市;2019年争取投放2万辆以上,覆盖山东大部分城市。”巴歌出行CEO孙杨在接受记者专访时介绍。

共享汽车山东“掠地”



济南	鲁e行 最低1小时 18元 ,目前只做公务在济南市区运行
青岛	Gofun出行 、“EVCARD”、 特来车 年内数量将达到 2000辆 以上 主要在市五区内运行
烟台	巴歌出行 首批投放 150辆 共享汽车 芝罘区、莱山区、开发区运行
临沂	巴歌出行 计划9月投入 500辆 临沂城区
济宁	易开出行 将投放 10000辆 奇瑞电动汽车 任城区、高新区、兖州区运行
潍坊	轻享出行 注册量已从最初的 300人 发展到如今 2000多人 主要在寒亭区运行



烟台市民在街头研究如何使用共享汽车。 本报记者 张菁 摄

记者探访共享汽车使用现状

一部车每天接四单就能盈利

汽车分时租赁出现已有几年,但在今年热度越来越高,这是为什么?大批投入市场后反响如何,是盈利还是亏损,记者进行了调查。

本报记者 张菁 邱明 赵波

政府鼓励成了强心剂 共享汽车迎来好时机

汽车分时租赁出现已有几年,但在今年热度越来越高。对此,北京巴歌汽车租赁有限公司CEO孙杨告诉记者:“共享将会成为未来趋势,共享汽车也将会被越来越多的人接受和使用。”

究其原因,孙杨将其归纳为以下几点:交通拥堵越来越严重,交通建设的速度不及城市居民买车的速度。《关于促进小微型客车租赁健康发展的指导意见》出台明确了政府对分时租赁汽车的鼓励和支持,这对共享汽车的发展无疑是一针强心剂,意味着包括共享汽车在内的小微型客车分时租赁将步入发展快车道。

前几年汽车租赁市场方向不明确,传统租赁和互联网租赁、汽油车和新能源车共存,从事这方面的公司大大小小的都有,服务水平也参差不齐。经过市场淘汰,目前市场上正在运作的公司都较为成熟,发展方向也越来越明确。

城市中充电设施越来越健全,市场上也出现了诸多适合做分时租赁的车型。

现在的用户对“共享”的概念接受度越来越高,在二、三线城市中,公交系统的发展还不是特别完善,

居民出行确实存在租车的需求,提供便宜且高品质的租车服务,是市场需求的产物。

青烟两地入驻企业 已达到收支平衡

在山东省的布局中,北京巴歌汽车租赁有限公司选择了烟台作为第一个投放城市,孙杨告诉记者,之所以选择了美丽的海滨城市烟台,公司也是做了充分的市场调研。首先,烟台的人口、面积达到投放的要求,作为著名的旅游城市,外来流动人口较多,这些流动人口在烟台的出行就是一个商机;其次,烟台地区的充电设施相对较齐全,能满足新能源汽车的发展条件;还有重要的一点,就是当地政府支持,共享汽车不仅缓解交通拥堵情况,还绿色环保,所以政府鼓励共享汽车在当地发展。

目前,面对前景无限的共享汽车,有很多共享汽车企业面临“盈利难”问题。针对经营情况,孙杨告诉记者:“天津、唐山、中山等地发展较早,我公司目前已经处于盈利状态,而山东市场目前刚开始运营,还处于稳固投放阶段,烟台地区已运营大半月,基本能达到收支平衡。”

首汽分时租赁Gofun出行首席运营官谭奕告诉记者,他们已经在全国21个城市上线了首汽分时租赁,其中北京、上海、深圳都运营得比较乐观,现在青岛的400辆汽车平均每天使用时长是2-3小时,平均是3-4单,目前

他们已经做到收支平衡状态,如果每辆车每天能做到4单就能开始盈利。

今明两年是关键期 发展仍有制约因素

有业内报告指出,今明两年是汽车分时租赁发展的关键期。未来5年,汽车分时租赁市场将以超过50%的增幅继续发展。“目前山东市场只有几个城市在小范围做,并且没有形成随租随还的网络,更没有打破城市间的壁垒。”孙杨分析,出现这一问题的原因,除了电动汽车续航里程较短的因素外,还因为共享汽车对企业的运营能力要求较高。

据悉,多数共享电动汽车的最大续航里程在150公里之内,一辆车电量是否充足是客户选择的重要因素,每15辆共享电动汽车至少需要1名员工负责充电、洗车等维保工作。共享汽车的成本决定了其不能像共享单车一样大规模投放,又没有出租车主动寻找客户的能力,只有依靠强大的运营能力保证投入的车辆能高效运转才可以做大做强。除了高效合理的运营管理系统,地方政府在路权、停车场地上的政策支持,也对共享汽车的发展至关重要。

巴歌出行烟台城市负责人窦明涛介绍,车位是共享汽车发展的另一个制约性因素,共享汽车获取车位成本高,特别是城市的核心区域,停车位获取成本居高不下,在一定程度上影响了共享汽车加快布局。

算算账

10公里收费12元
打车要花20元

共享汽车的价格,一直是大家关注的焦点。根据记者的了解,巴歌出行是通过移动互联网、车联网技术结合电动汽车,按分钟加里程计费,用车价格大约仅有出租车运价的60%,以北汽EV150车型为例,每公里仅需5毛钱,每分钟2毛钱,每单需要交纳4元保险费用。以开车10公里,车程15分钟为例,15分钟花费3元,10公里收费5元,加上保险4元,费用总计12元。

“要是早几年有共享汽车,我肯定就不买车了。”市民王女士说。王女士家住烟台开发区某小区,在体验过共享汽车之后,她算了一笔账:“我从家到公司大约10公里,一般得15分钟左右,使用共享汽车花了12元,打车的话至少要20多元,自己开车那就更没法计算了,除了油钱、停车费,还得算保养、保险、车损、违章罚款等费用”。王女士感叹,如果早有汽车分时租赁,保养车的一系列事儿就都可以省了。